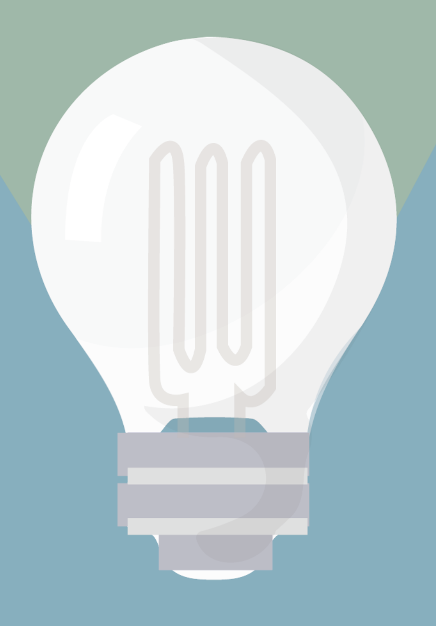
CÓMO MEJORAR LAS FINANZAS DE TU EMPRESA







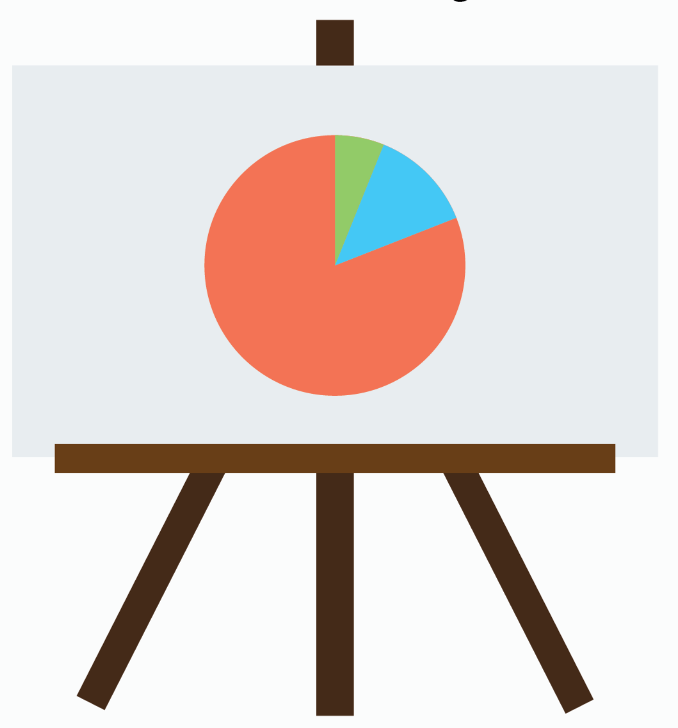
En esta guía encontrarás:

Introducción

Si eres autónomo o tienes una pequeña o mediana empresa sabrás que por muchas horas que dediques a tu negocio nunca serán suficientes, sobretodo en lo que se refiere al cuidado de tus clientes. Ellos son las personas que hacen posible que tu negocio esté en pie; es por eso que la mayoría de empresarios dedican la mayor parte de su jornada diaria a ellos. Aun así, es por eso que muchas veces olvidan dedicar tiempo a otras cosas como la revisión de las finanzas de su negocio.

Aún así, no controlar las finanzas puede tener consecuencias muy perjudiciales para una empresa. Según apunta el diario británico The Guardian, 3 de las 5 razones principales por las cuales las empresas cierran es por problemas financieros. No se resume sólo en olvidarnos de pagar un gasto o enviar una factura a un cliente, sino que podemos perder oportunidades que se nos presenten para crecer o lo que es peor, entrar en la temida zona donde la existencia de tu negocio puede llegar a peligrar.

La mayoría de pequeñas y medianas empresas no elaboran una estrategia financiera como guía para su crecimiento y de esta manera nunca encontrarán un camino para el éxito. Es por eso que en esta guía podrás encontrar consejos para mejorar las finanzas de tu empresa y que te ayudarán a trazar una estrategia.



1 Mejora tu tesorería

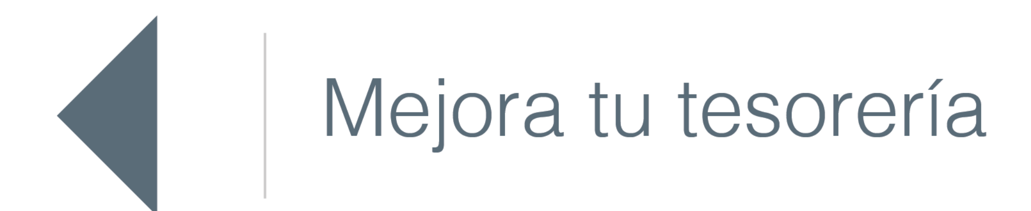
Para dar respuesta a esta pregunta primero deberemos fijarnos en la tesorería. Esta área de la empresa tiene por objetivo realizar un conjunto de operaciones ligadas con el flujo de caja además de aglutinar todas las gestiones necesarias para conseguir liquidez, fuentes de financiación como los descuentos comerciales, factoring, préstamos, etc. Es por eso que al pensar en mejorar las finanzas de nuestra empresa la tesorería se convierte en un punto clave.

- **Seleccionar adecuadamente los clientes y gestionar su cobro posterior**
  Cuando una empresa concede crédito a un cliente puede pasar que no nos pague la mercancía vendida o los servicios prestados. La realidad es que gracias a la gestión del riesgo comercial se puede reducir esa posibilidad de impago. Tendrás que diseñar tu única estrategia de venta a crédito y adecuarla al patrón de tu cartera de clientes.

- **Prever los pagos que se realizan con poca frecuencia en el año**
  Si la empresa se encuentra con falta de liquidez es cuando toca hacer previsión de pagos sin dejarnos de incluir ningún importe puntual o significativo. Dentro de los pagos puntuales y de los pagos impuestos que descuadran la tesorería prevista tendremos que ponernos alertas en el calendario y planearlo en nuestro business plan.

- **Cambiar los vencimientos de pagos a proveedores**
  Ponerse un único día para realizar el pago de las facturas del mes.

- **Realizar previsiones de cobros y pagos**
  Una buena previsión de los flujo de caja es la clave, diseñando nuestro presupuesto a medida en función de la política de entradas y salidas monetarias de la empresa sin recurrir a soluciones estándar. Este documento te tiene que ayudar a gestionar la liquidez.



- **Reducir inventario**
  Mantener un inventario muy grande puede implicar una inversión grande innecesaria. Es mejor ajustar en un período determinado de tiempo la rotación del inventario para asegurarse de cumplir con las normas del sector. La empresa tendrá que verificar periódicamente el inventario para buscar los productos vencidos o antiguos y posponer los próximos pedidos para deshacerse de tales existencias.

- **Considerar alquilar en lugar de adquirir**
  Al alquilar equipos de ordenador, coches u otras herramientas necesarias para hacer crecer nuestra empresa, podrá hacer que no se inmovilice su capital o le será difícil obtener líneas de crédito que podrá destinar con más provecho a las actividades cotidianas de la empresa. Por otra parte, los pagos por concepto de arrendamiento se consideran un gasto comercial, de manera que los beneficios tributarios se mantienen.

- **Utiliza la tecnología para manejar el flujo de caja**
  Los servicios online de contabilidad permitirán a los emprendedores con poco tiempo a trabajar de una forma más efectiva y a controlar mejor el flujo de caja.

- **Tener la financiación flexible como plan B**
  Para un mejor manejo del flujo de caja es mejor contar con financiación flexible como el anticipo de las facturas o líneas de crédito. Estos servicios no se contabilizan como deuda bancaria por lo que su CIRBE no se ve afectada y resultan beneficiosos de cara al análisis de perfil de riesgo por parte de las entidades financieras.

Uno de los puntos clave de la mejora de la tesorería es cobrar las facturas a tiempo, sin retrasos. Es por eso que hemos decidido dedicar un apartado específico con consejos que como empresario podrás seguir para evitar las demoras.



Mejora tu tesorería

¿Cómo cobrar las facturas a tiempo?

- **Llenar la información de la factura de forma correcta**
  Cuando tenemos una factura en nuestras manos que queremos que nos paguen rápidamente, lo primero que debemos hacer es llenar los campos de información de forma correcta. Asegurarnos que la cuenta bancaria, el nombre del titular y los otros campos están bien puestos. Sólo así conseguiremos que nos llegue de forma rápida.

- **Enviar la factura rápidamente**
  Cuando le entregas tus bienes a una empresa es mejor enviar la factura de ello el mismo día o como máximo al día siguiente. De esta manera evitaremos retrasar excesivamente el período de pago de nuestras facturas. Si cada vez que nos dan una factura tenemos que esperar, imagínate si además nos retrasamos en enviarla.

- **Recibir confirmación por parte de la empresa del recibo de la factura**
  Para evitar que las empresas puedan retrasarse con el pago alegando que no han recibido la factura ya sea por mail o por correo, pídeles que te den confirmación cuando la reciban. Así sabrás que a partir de la confirmación tan sólo podrán pasar los días acordados hasta que te paguen.

- **Recordatorio de que te pagan en ese día**
  Es bueno ponerse un recordatorio en nuestro calendario cuando recibamos el pago de la factura y asegurarse de que lo hemos recibido correctamente.

- **Sistemas de Factoring**
  El factoring es una herramienta de financiación que permite traspasar el crédito que tiene la empresa con su cliente a una tercera empresa. Es decir, la deuda será cobrada por otra entidad en el plazo que el cliente vaya a proceder al pago. Se traspasa ese crédito para que lo gestione otra entidad quien asume el riesgo de insolvencia.



- **Plataformas de financiación alternativa**
  Las plataformas de financiación alternativa pueden encontrarse también bajo el nombre de Invoice Discounting o descuento de facturas; una de las formas más rápidas y fáciles de financiarse para las PYMES. Para hacernos una idea, es lo que ya conocemos como Factoring tradicional, del que hablábamos anteriormente, pero ahora ahora potenciado por la tecnología y enfocado meramente al usuario. El hecho de utilizar la forma online hace que se reduzcan costes y sobre todo tiempo, ahorrándote también los problemas que a veces nos ocasionan los bancos.

- **Políticas de descuento por pronto pago**
  Cambiar tu estrategia de cobro con tu cliente puede ser costoso pero firme y eficaz. ¿Por qué no ofrecer una recompensa si tu cliente lo hace bien? Muchas empresas lo hacen, cuanto antes se adelanten en el pago de sus facturas, mayor descuento podrán obtener en sus pagos. De esta manera se mantendrá estimulado al cliente de una manera más constante y así se podrá evitar el olvido. El porcentaje dependerá del giro de negocio y de las tasas comerciales en el país. Algunas empresas más sólidas prefieren que el cliente pague a la fecha de vencimiento para no perder ese descuento.



2 Tener en cuenta la diversificación bancaria

Actualmente el contexto bancario español está determinado por una marcada presencia de entidades bancarias, estas a su vez están supervisadas por el Banco de España el cual, junto al Gobierno, marcan las políticas monetarias que el resto de bancos van a llevar a cabo. Es decir, que, al fin y al cabo, existe una centralización del poder en una sola entidad. El sistema bancario es parte del sistema financiero, que debe acoplarse a los fines de la política monetaria, y todo ello dentro del marco general de la política económica.

Tanto es así, que las empresas que dependen de estas entidades también deberían aparecer en esta composición perfecta ya que, gracias a ellas y a sus actividades, la economía puede fluir. Pero parece que esto no está ocurriendo en nuestro país donde alrededor del 70% de las empresas han sido denegadas en la concesión de créditos por los bancos.

Esta inestabilidad por parte de las entidades tradicionales, provoca que el riesgo financiero de las empresas vaya en aumento. Una forma muy efectiva de poder reducirlo es contar con una amplia gama de entidades financieras donde poder elegir y tener margen de movimiento en nuestras operaciones. Parémonos a pensarlo:



Por ejemplo:

¿A que no te jugarías tu negocio dejando que toda tu facturación proviniese de un solo cliente?
Al igual que en otros aspectos empresariales, en el aspecto financiero debemos intentar minimizar el riesgo lo máximo posible.



Tener en cuenta la diversificación bancaria





¿Qué es la diversificación bancaria?

Ante esta situación, las empresas empezaron a tener en cuenta otras posibilidades financieras para reducir el riesgo del capital. Como queremos obtener la mayor rentabilidad para nuestro negocio, debemos considerar otras posibilidades para obtener financiación. Para ello debemos elegir qué tipo de estrategia queremos seguir y desde nuestro punto de vista creemos que la diversificación es la mejor.

La diversificación simplemente es un instrumento utilizado en las estrategias de contención del riesgo de las empresas. Al hablar de la modalidad bancaria, normalmente el proceso consiste en elegir diferentes entidades financieras que puedan ofrecernos diferentes productos y no concentrar el riesgo en solo una entidad.

La diversificación bancaria puede presentar varias ventajas adicionales a las mencionadas en apartados anteriores y determinantes para el desarrollo de tu negocio:

- Conseguir **mejores condiciones**. Al diversificar, podemos negociar con diferentes entidades y, si lo hacemos bien, podremos sacar mayores beneficios además de reducir el riesgo.
- Posibilidad de **mover el dinero** entre las diferentes cuentas.
- Mayor **oferta de productos** bancarios. Quizá tu empresa necesite algún otro producto financiero y no te habías dado cuenta.



Tener en cuenta la diversificación bancaria

¿Con qué herramientas puedo diversificar mis fuentes de financiación?

¿Pero cómo diversificar nuestras fuentes de financiación? Podemos usar distintas herramientas de financiación:

- **Crowdlending:**
  Va dirigida a empresas que puedan demostrar su solidez crediticia.
  Se considera como una fuente de financiación complementaria para empresas

- **Crowdfunding:**
  Forma de obtener financiación que suelen solicitar proyectos en fase de propuesta, normalmente muy innovadores, para llamar la atención de las personas que les prestarán el dinero.

- **Crowdequity:**
  Al ser una variación del Crowdfunding podemos confundir ambas formas de financiación. Pero en esta ocasión, se apoyan proyectos para invertir en capital.

- **Anticipo de Facturas:**
  La más rápida de todas. Es uno de los mejores métodos para Pymes, ya que se proporciona financiación de manera mucho más rápida y fácil. Esta es la mejor opción para la obtención de circulante.

Reducir los riesgos financieros de tu empresa es también muy importante. Si quieres mejorar realmente tus finanzas, toma nota de las siguientes medidas que podrás seguir para reducir en gran medida tanto la incertidumbre como el riesgo de tus operaciones.

3 | Reducir riesgos financieros de tu empresa

¿Qué es un riesgo financiero?

El riesgo es un concepto bastante amplio pero nosotros solo nos vamos a referir a los riesgos financieros, para explicar cómo podemos controlar aquellas consecuencias financieras que sean negativas para un negocio. Existen los siguientes tipos de riesgos financieros:

- **Riesgo de mercado.**
  Asociado a las variaciones que sufren los mercados financieros, y en el que podemos distinguir:
  - Riesgo de cambio:
    Serán las consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas.
  - Riesgo de tipo de interés:
    Serán las consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés.
  - Riesgo de mercado:
    Para referirnos de una manera más específica a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados, etc.
- **Riesgo de crédito.**
  Aquel que se refiere a la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no cumpla con sus obligaciones contractuales.
- **Riesgo de liquidez o de financiación.**
  Abarca el hecho de que una de las partes del contrato financiero no pueda obtener la liquidez que necesita para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de activos (que no puede vender) y la voluntad de hacerlo.
- **Riesgo operativo.**
  La posibilidad de que ocurran pérdidas financieras, ya sea por algún fallo o alguna insuficiencia de los procesos, personas, sistemas internos, tecnología, etc.



Reducir riesgos financieros de tu empresa

¿Cómo disminuir tu riesgo financiero? Control y gestión.

Si eres un empresario que intenta reducir al máximo el riesgo que pueda correr su empresa, para no encontrarte con problemas financieros a largo plazo. Esta es una de las cuestiones que más suele preocupar a los empresarios a la hora de hablar del sustento de la empresa. Y lo entendemos perfectamente porque toda la compañía podría derrumbarse con tan solo cometer un error.

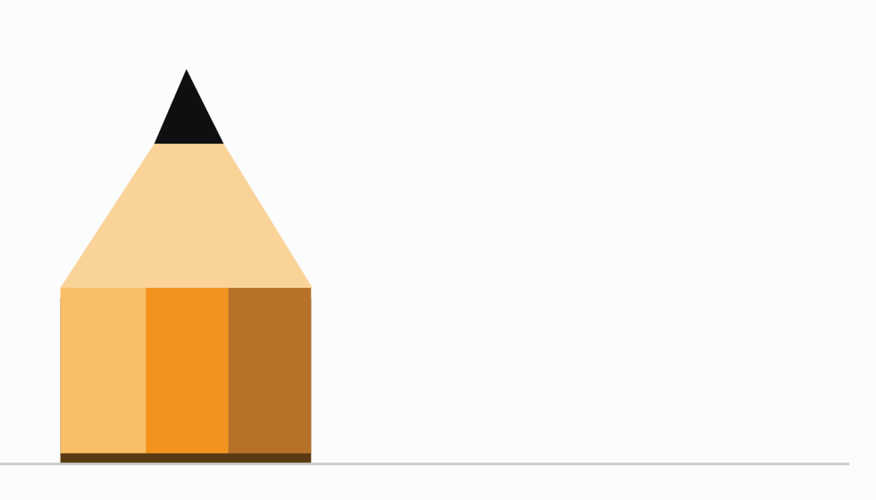
Es imposible eliminar por completo la existencia de riesgos, pero sí es posible disminuirla. Por eso, y yendo directamente al grano, hemos hecho una lista, breve pero de gran utilidad, que te ayudará, si no a reducir, al menos a poder controlar y gestionar los riesgos que corre tu empresa.

1. **Evalúa la rentabilidad de cada inversión.**
   Esto es algo que nunca debes olvidar. Tienes que tener siempre en cuenta que, cuanta mayor información poseas sobre las operaciones, menor será el riesgo.

2. **Anticípate al futuro.**
   Sabemos que esto es algo imposible, pero en referencia al punto anterior, puede que nos acerquemos bastante a lo que puede ocurrir más adelante si tenemos una gran información que nos ayude a comparar situaciones, toma de decisiones y estrategias.



Reducir riesgos financieros de tu empresa



3 **Diversificar.**

Como hemos comentado anteriormente, la diversificación es algo fundamental que nunca puede faltar en toda estrategia de control de riesgos. Esto lo podemos hacer mediante el planteamiento de inversiones de varios tipos, por ejemplo, inversiones de alta peligrosidad que compensen otras de muy bajo riesgo.
Esto hará que tengas una cartera de inversiones más amplia y que puedas obtener mejores resultados, de una forma más segura.

4 **Evalúa los resultados obtenidos.**

No debes olvidarte de esto, es muy importante que cada vez que obtengas los resultados de una operación los estudies con detenimiento para analizar lo que está ocurriendo. ¡Esto nos podrá también ayudar a predecir el futuro!

5 **Contar con un equipo profesional.**

La administración de tus cuentas merece un conocimiento especializado sobre las nuevas tendencias financieras.

4 Mejorar la financiación de tu empresa

1 **Comisiones ocultas.**

La falta de transparencia en el mundo de la financiación ha convertido en una tarea casi imposible calcular el coste real que las Pymes están pagando. Dentro de las comisiones encontramos comisiones de apertura, de cancelación, sobre cantidad disponible pero no utilizada, fijas por cada factura, etc. Además, encontrarás todo tipo de gastos que no tendrías porqué pagar. Finalmente es importante tener en cuenta que muchas de estas comisiones o costes ocultos no están incluidos en los contratos y solo se mencionan en anexos difíciles de identificar.

2 **Falta de flexibilidad.**

A la hora de pedir financiación, tenemos que preguntarnos por qué período la necesitaremos o si, por contra, sólo es un caso puntual. ¿Has pensado en cuánta financiación realmente necesitas? ¿Puedes prever que necesitarás la misma cantidad durante todo el año? Esto provoca que muchas veces tengas que financiarte en momento en los que no lo necesitas y por lo tanto termines teniendo unos costes financieros superiores de lo que deberías.
Además, siempre que quieras modificar/ampliar la financiación el proceso no va a ser fácil. Los períodos a los que te vas a enfrentar para este tipo de modificaciones se mueven entre las 4 y 8 semanas. Y además tendrás que tener en cuenta que si decides cancelar o renovar la cuenta te será muy difícil.



Mejorar la financiación de tu empresa



Calcula tu coste real.

Cuando pedimos un préstamo para financiarnos tenemos que tener en cuenta qué nos va costar y para ello deberemos calcular el coste real de nuestra financiación. Para hacerlo tendremos que tener claro que en muchos casos los costes de financiación se expresan de formas distinta en % nominal, en % anualizado, en €, etc.

Este hecho hace que sea muy difícil calcular el coste real. Si quieres calcular bien los costes lo mejor que puedes hacer es trasladar todos estos costes en €, sumarlos todos y dividir el total de costes por el total de deuda.

$$\text{Coste financiero real} = \frac{\text{total de costes financieros (€)}}{\text{total de deuda (€)}}$$

Además muchas veces las entidades nos imponen los “gastos adicionales de financiación” que tendremos que sumar a los gastos financieros. La fórmula entonces será la siguiente:

$$\frac{\text{(Gastos financieros + Gastos adicionales a la financiación)}}{\text{(Deuda bancaria a corto y largo plazo)}} = \text{coste real}$$

Una vez sepamos el coste real de financiación podremos saber cuál es la financiación que más se adecua a lo que buscamos.



Mejorar la financiación de tu empresa



Contratos a largo plazo y garantías.

La financiación tradicional suele tener obligaciones contractuales por un periodo mínimo de 12-24 meses. Par evitar que interrumpas el contrato, existen elevadas comisiones de cancelación que no te permitirán cancelar la financiación fácilmente.

Por último, los avales o garantías personales son una práctica común en la financiación tradicional. Deberías reflexionar si quieres poner en riesgo el patrimonio personal frente inestabilidad del mundo empresarial.



Efecto negativo en tu balance.

En la gran mayoría de préstamos, sean a largo o corto plazo, la financiación recibida afectará a la CIRBE de tu empresa. Aún así, hay otras entidades de financiación que al prestar el importe no afectan a la CIRBE y este hecho resulta muy beneficioso de cara al análisis de perfil de riesgo por parte de las entidades financieras.

En este sentido, es importante dedicar tiempo a analizar bien los contratos y verificar todos los costes y la terminología del contrato a fin de conocer el coste real de financiación y las cláusulas que estás aceptando



Reducir riesgos financieros de tu empresa

6. Siempre podrás proteger algunos de tus activos mediante la contratación de **seguros**.

7. El **hedging**. En la misma línea que la diversificación, también podemos combinar algunos activos de una misma cartera, con el objetivo de que las variaciones de unos contrarresten las del resto.

8. Establecer **coberturas**. Nos referimos a aquellas operaciones que consten de divisas diferentes al euro, donde una variación en la cotización seguramente pueda tener un coste financiero alto.

Mejorar las finanzas de tu empresa, a través de la inversión y así obtener mejores resultados es una buena opción pero para ello hay que asumir un riesgos.
Al preguntarnos cómo mejorar las finanzas de nuestra empresa la respuesta es muy sencilla: gracias a la financiación. A continuación, te proponemos cinco puntos clave que en cuenta a la hora de encontrar financiación fácil, flexible y transparente.



¿Mejorar las finanzas de tu empresa es una prioridad para ti?

Entonces sigue estos consejos. Recuerda que para saber si tus finanzas se pueden mejorar aún más puedes hacerte preguntas como:

- ¿Aún no he diversificado mi financiación?
- ¿El riesgo financiero de mi empresa es muy alto?
- ¿Pagas más comisiones de las que deberías?

Si la respuesta a todas estas preguntas es sí, seguramente aún tengas mucho que mejorar en términos financieros. Deja que compañías como NoviCap te asesoren:

¡Déjanos demostrarte cómo podemos ayudarte a mejorar tus finanzas!

Nos encantaría enseñarte a conseguir la forma más apropiada de obtener financiación para tu empresa, poniendo a tu disposición a nuestros expertos financieros.

¿Cómo?
Puedes solicitar ya tu llamada para realizar una asesoría personal y gratuita, durante 30 minutos, donde resolveremos todas tus dudas.

Solicitar llamada gratuita